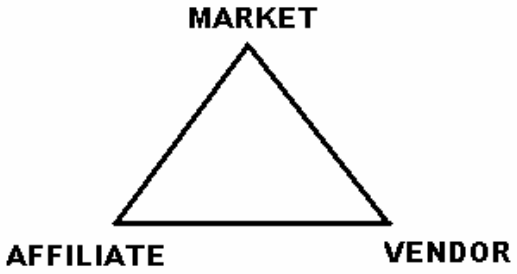
Bab 1

Definisi Internet Marketing

Internet Marketing adalah kegiatan yang dilakukan melalui media Internet dengan tujuan memperoleh keuntungan. Mungkin Anda sendiri sudah pernah mendengar tentang Internet Marketing dari Internet atau dari teman, dan beberapa di antaranya mengklaim bisa kaya dari Internet Marketing. Tapi, apakah semudah itu memperoleh kekayaan lewat Internet?

Ya, mudah kalau Anda tahu trik yang sebenarnya. Saya banyak sekali membaca buku tentang Internet Marketing dan hampir semua buku yang Saya baca mempunyai beberapa kekurangan. Padahal, sangat penting sekali kekurangan itu disertakan di dalam buku tersebut.

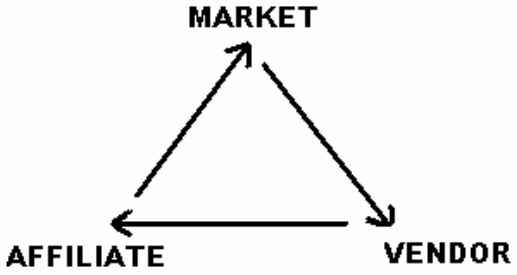
Menurut Saya, dalam dunia Internet Marketing, pihak yang berperan penting dalam perputaran uang di Internet –yang kemudian Saya sebut dengan Internet Marketing Triangle (**IMT**)– yakni Market, Vendor, dan Affiliate.



Gambar 1.1 Internet Marketing Triangle

Sebelum memulai petualangan Internet Marketing yang penuh tantangan, Anda harus memilih untuk berada di sudut IMT sebelah mana? Apakah menjadi Market, menjadi Vendor, menjadi Affiliate atau menjadi ketiga-tiganya. Market adalah tempat berkumpulnya para calon pembeli/prospek, Vendor adalah pihak yang membuat produk/jasa untuk dipromosikan oleh Affiliate ke Market, dan Affiliate adalah perantara yang menjual produk/jasa dari Vendor langsung ke Market.

Market mendapatkan uang dari hasil pemasangan iklan dari Affiliate. Vendor mendapatkan uang dari penjualan yang dilakukan oleh Affiliate. Dan Affiliate mendapat uang dari komisi yang diberikan oleh Vendor.



Gambar 1.2 Perputaran uang Internet Marketing Triangle

Tugas utama Market adalah menyediakan calon pembeli. Tugas utama Vendor adalah memproduksi produk/jasa. Dan tugas utama Affiliate adalah menjual produk/jasa ke tangan calon pembeli.

Pilih salah satu tugas yang Anda inginkan dan sesuai dengan kepribadian Anda. Jangan salah pilih karena kalau tidak suka, maka akan berat untuk dijalani. Tidak perlu melakukan ketiga tugas tersebut sekaligus. Pilih satu tugas lalu biarkan sudut lain yang melakukan tugasnya untuk memperingan tugas Anda. Cara ini lebih efektif dan efisien daripada harus melakukan semuanya sendiran. Anggaplah ini sebuah teamwork.

Anda juga harus menyadari dan mempelajari apa saja yang dibutuhkan untuk sukses di tiap sudut bagian dari segitiga IMT. Untuk sukses sebagai Market ada ilmunya sendiri, untuk sukses sebagai Vendor juga ada ilmunya sendiri, dan sebagai Affiliate juga ada ilmunya tersendiri.

Sebagai contoh, misalkan Anda ingin fokus menjadi seorang Affiliate maka keterampilan yang harus dipelajari dan ditekuni adalah keterampilan untuk menjual, bukan keterampilan untuk menarik pengunjung yang merupakan ilmu yang harus dikuasai seorang Market.

Intinya, tiap sudut IMT memiliki ilmunya sendiri-sendiri. Jangan sampai dicampuradukkan karena akan sangat membingungkan. Dan inilah yang sering terjadi kepada banyak Internet Marketer, yang mengakibatkan mereka tidak fokus dan tidak tahu mau ke mana, yang pada akhirnya menganggap Internet Marketing terlalu rumit. Atau, mereka mencoba melakukan ketiganya sehingga kelelahan di tengah jalan dan mengambil kesimpulan Internet Marketing terlalu berat.

Pada bab berikutnya akan Saya bahas satu per satu ilmu-ilmu dari tiap sudut IMT mana yang paling sesuai dengan kepribadian Anda. Sehingga Anda bisa lebih mantap memilih di sudut mana dari IMT untuk ditekuni. Bisa salah satu, bisa dua, atau kalau Anda suka tantangan, Anda bisa memilih di ketiga sudut dari segitiga IMT sekaligus, yakni sebagai Market, Vendor dan juga sebagai Affiliate.

Kalaupun Anda ingin menguasai ketiganya, Saya sangat sarankan untuk mulai sebagai Market dahulu. Setelah itu Vendor, dan kalau sudah mahir, baru Anda menjadi Affiliate.

Kenapa harus Market dulu karena kalau Anda sudah mahir mendatangkan banyak pengunjung ke website Anda maka uang akan datang dengan sendirinya. Contohnya, Anda mempunyai website iklan baris yang mampu menyedot pengunjung 10.000 orang per hari. Cepat atau lambat, para Affiliate akan datang untuk memasang iklan di website Anda, dan akhirnya Anda mendapatkan uang dari si pemasang iklan setiap bulan secara passive income.

Setelah mahir menjadi Market, barulah Anda bisa menjadi Vendor, karena sudah mempunyai pengunjung yang sangat banyak ke website Anda. Maka sangat mudah untuk mengumumkan produk/jasa Anda kepada para calon Affiliate di antara 10.000 orang yang sebelumnya sudah setia datang ke website Anda setiap hari. Misalkan ada 1000 orang tertarik menjadi Affiliate yang mau mempromosikan produk/jasa milik Anda. Maka Anda akan mendapatkan passive income setiap bulan dari hasil penjualan yang dihasilkan dari para Affiliate Anda tersebut.

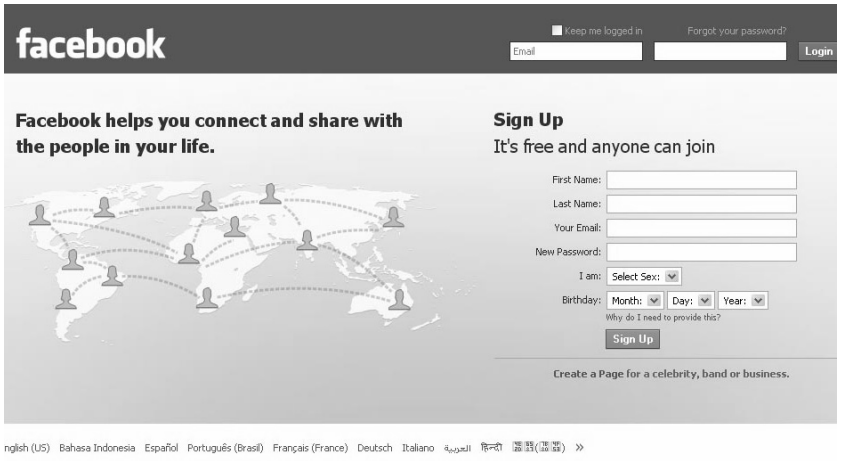
Setelah Anda mengumpulkan banyak sekali uang dari hasil menjadi Market dan Vendor, saatnya Anda menginvestasikan uang Anda tersebut untuk biaya mempromosikan produk/jasa orang lain sebagai Affiliate. Kenapa harus mengeluarkan biaya? Karena kalau Anda serius ingin mendapatkan uang yang cukup sebagai Affiliate, mau tidak mau Anda harus memasang iklan berbayar di website yang sangat populer dan sangat amat banyak pengunjungnya, seperti Google, Yahoo, Live, Facebook dan sebagainya. Di sinilah Anda akan mendapatkan Multiple Massive Passive Income yang sangat luar biasa banyaknya.

1.1 Market

Market adalah pasar, yakni tempat berkumpulnya para calon pembeli yang ingin membeli produk atau jasa yang ditawarkan di Internet. Di sinilah tempat di mana Anda bisa menawarkan sebuah produk atau jasa. Beberapa contoh website Market adalah sebagai berikut.

1.1.1 Facebook

Facebook adalah website Social Networking yang sangat populer belakangan ini. Di website ini, Anda bisa melihat berita tentang bagaimana keadaan teman-teman Anda, sedang apa mereka saat ini, kemarin melakukan apa dan lain-lain.



Gambar 1.3 Facebook

Selain itu, Anda juga bisa bermain games bersama, berbagi photo, video, cerita, link-link website dan banyak lagi. Pada saat buku ini dibuat, pengguna Facebook sudah mencapai 11 juta orang di Indonesia.

11 juta adalah jumlah yang sangat banyak, artinya Anda bisa menawarkan produk atau jasa Anda kepada mereka melalui Facebook. Untuk mengunjungi website ini, ketik pada browser: **www.facebook.com**.

1.1.2 Kaskus

Kaskus salah satu website berbasis forum yang sangat banyak penggunanya di Indonesia. Di website ini tersedia berbagai macam kategori, mulai dari Musik, Film, Bisnis dan sebagainya.

Di dalam setiap kategori, Anda bisa membuat topik yang ingin dibahas kepada pengguna kaskus lainnya, yang biasa disebut dengan panggilan **kaskuser**.

Untuk mengunjungi website ini, ketik pada browser: **www.kaskus.us**.

Gambar 1.4 Kaskus

1.1.3 Google

Google website yang memiliki pengunjung/pengguna terbanyak di dunia. Di dalam google, pengunjung bisa menemukan informasi dari website yang ingin dicari setelah mengetikkan keyword atau kata kunci yang diinginkan.

Google Inc. (NASDAQ: GOOG dan LSE: GGEA) merupakan sebuah perusahaan publik Amerika Serikat, berperan dalam pencarian Internet dan iklan online. Perusahaan ini berbasis di Mountain View, California, dan memiliki karyawan berjumlah 19.604 orang (30 Juni 2008). Filosofi Google meliputi slogan, seperti "Don't be evil" dan "Kerja harusnya menantang dan tantangan itu harusnya menyenangkan", menggambarkan budaya perusahaan yang santai.

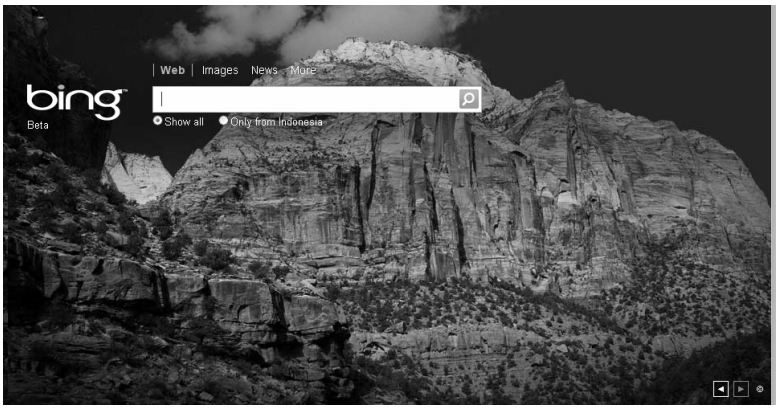
Google didirikan oleh Larry Page dan Sergey Brin ketika mereka masih mahasiswa di Universitas Stanford. Dan perusahaan ini merupakan perusahaan saham pribadi pada tanggal 7 September 1998. Penawaran umum perdananya dimulai pada tanggal 19 Agustus 2004, mengumpulkan dana $1,67 milyar, menjadikannya bernilai $23 milyar.

Melalui berbagai jenis pengembangan produk baru, pengambil-alihan dan mitra, perusahaan ini telah memperluas bisnis pencarian dan iklan awalnya hingga ke area lainnya. Termasuk email berbasis web, pemetaan online, produktivitas perusahaan, dan bertukar video. Untuk mengunjungi website ini, ketik pada browser: **www.google.com**.

Gambar 1.5 Google

1.1.4 Bing

Bing adalah search engine milik Microsoft yang sangat populer setelah Google dan Yahoo. Sebelumnya bing bernama Live.com. Walaupun website Live.com masih aktif, tapi jika Anda menuju Live.com, akan dibawa ke Bing. Untuk mengunjungi website ini ketik pada browser: **www.bing.com**.

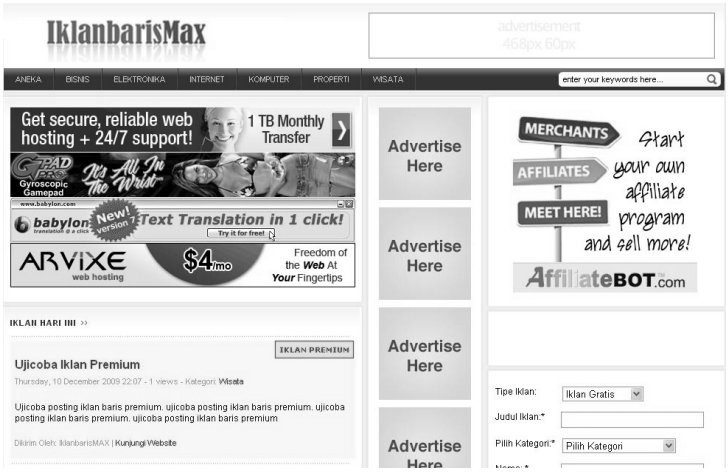


Gambar 1.6 Bing

1.1.5 Iklanbarismax

Iklanbarismax merupakan website iklan baris yang selalu update setiap hari. Berisi posting iklan-iklan yang menawarkan produk/jasa. Di dalamnya terdapat berbagai macam kategori dari Properti, Mobil hingga Bisnis.

Untuk mengunjungi website ini, ketik pada browser: **www.iklanbarismax.com**.



Gambar 1.7 Iklanbarismax

1.2 Vendor

Vendor adalah produsen yang memproduksi, membuat, menyediakan produk dan jasa, yang bisa dijual di Internet. Beberapa contoh website Vendor adalah sebagai berikut.

1.2.1 Amazon

Amazon bergerak dalam bidang penjualan buku secara online. Setiap hari Amazon mengirimkan buku-bukunya ke seluruh dunia. Banyak sekali jenis buku yang dijual di Amazon, baik itu novel, buku komputer, bisnis, dan masih banyak lagi. Untuk mengunjungi website ini, ketik pada browser: **www.amazon.com**.

Gambar 1.8 Amazon

1.2.2 Dermadoctor

Dermadoctor menjual produk kecantikan yang berfokus pada kecantikan kulit. Selain itu, memberikan konsultasi gratis kepada pengunjung website yang dilakukan oleh dokter kulit sungguhan. Untuk mengunjungi website ini, ketik pada browser: **www.dermadoctor.com**.

Gambar 1.9 Dermadoctor

1.2.3 Bhinneka

Bhinneka menjual produk komputer dan aksesorisnya. Dari PC, monitor, printer hingga hard disk. Merupakan salah satu website vendor komputer yang sukses di Indonesia. Untuk mengunjungi website ini, ketik pada browser: **www.bhinneka.com**.

Gambar 1.10 Bhinneka

1.3 Affiliate

Affiliate adalah perantara/agen yang membantu penjualan Vendor ke Market. Dari hasil penjualan tersebut, Affiliate memperoleh komisi sekian persen dari harga jual sebuah produk/jasa. Affiliate diberikan web replika yang berisi id/username untuk kepentingan promosi. Contohnya: Anda promosi produk/jasa dari website: www.Zxc123.com, nanti Anda dapat web replika: www.Zxc123.com?id=UsernameAnda. Setiap ada yang membeli lewat www.Zxc123.com?id=UsernameAnda, Anda dapat komisi.

Banyak website yang menjembatani antara Affiliate dengan Vendor. Beberapa contoh website yang bergerak dalam bidang tersebut adalah sebagai berikut.

1.3.1 Clickbank

Clickbank memiliki banyak daftar ebook/software dari Vendor yang bisa Affiliate jual ke Market, dan mendapatkan komisi dari setiap penjualan (**ebook** adalah buku elektronik berformat pdf yang bisa dibaca lewat komputer).

Untuk mengunjungi website ini, ketik pada browser: **www.clickbank.com**.

Gambar 1.11 Clickbank

1.3.2 Paydotcom

Tidak jauh beda dengan Clickbank. Paydotcom juga menjual ebook/ software dengan harga yang biasanya lebih murah ketimbang Clickbank. Untuk mengunjungi website ini, ketik pada browser: **www.paydotcom.com**.

Gambar 1.12 Paydotcom

1.3.3 Neverblue

Neverblue adalah CPA network yang saat ini paling banyak digunakan Affiliate untuk mempromosikan ebook/software. **CPA** adalah **Cost Per Action** di mana setiap Affiliate bisa dibayar walaupun prospek hanya mengisi form email saja tanpa harus membeli apa pun. Untuk mengunjungi website, ini ketik pada browser: **www.neverblue.com**.